"girişimcilik rehberi"

step dergisi

sayı:7



"Gelişimin ve öğrenmenin hayat boyu hiç bitmemesi gerektiğine inanıyorum"

TEMEL KOTİL

THY ESKİ GENEL MÜDÜRÜ

EDİTÖR'DEN..



Değerli Step Dergisi okurları,

Sizlerden uzak kaldığımız zamanlarda yine sizlere faydalı olabilecek röportajlarımızı hazırladık. Girişimci olmanın çağımızda ne kadar faydalı olacağını anlatan yazıları sizlerle paylaşmaya devam ediyoruz.
Bir Türk Devi olan Türk Hava Yolları' nın eski Genel Müdürü Sn Temel Kotil' den planlanan zamanın firmaya nasıl etkisi olduğunu, Sn Doç Dr. Levent Şahin' in kaleminden girişimciliğin tanımını, kendi çabalarıyla girişimcilik örneği gösteren Bilge ve Sibel' in hikayesini siz değerli okurlarımıza sunuyoruz.
Düşünceleriniz bizler için önemli. Bir sonraki sayımız için takipte kalmayı ihmal etmeyin.

KÜNYE

Kurucu Genel Koordinatör
Fatih ÇAPAK

Genel Yayın Yönetmeni
Esengül AYDIN

Editörler
Fatih ÇAPAK
Esengül AYDIN

Görsel Tasarım Koordinatörü
Muhammet GİRGİN

info@stepdergisi.com
www.facebook.com/stepdergisi
www.twitter.com/stepdergisi
www.youtube.com/stepdergisi



Bilge Arpacı, Sibel Elçin
www.bilgesibel.com

"Paylaşarak hediyeleri daha anlamlı kılalım"

Temel KOTİL
Eski THY Genel Müdürü

"Gelişim ve öğrenmenin hayat boyu bitmemesi gerektiğine inanıyorum"



Levent ŞAHİN
İ.Ü AUZEF Dekan Yard.

"Kariyer hedefleri kişiyi rahatsız etmelidir onun canınısıkmalıdır yapması gerekenleri ona sürekli hatırlatmalıdır.



Ömer EKİNCİ
www.omerekinci.com

Girişimciğiliğin metafizik boyutu





Fatih ÇAPAK
Step Dergisi Founder

İnanırsanız başarabilirsiniz..


Bilge Arpacı Sibel Elçin
www.bilgesibel.com

“ Paylaşarak hediyeleri daha anlamlı kılalım.. ”

"Sözleriniz ve yaptıklarınız unutulabilir ancak yaşattıklarınız ve hissettirdikleriniz unutulmaz' sloganı ile çalışmalarınıza başladınız ne yapmak istediğinizden biraz bahsedermisiniz?

Biz 2 ay önce www.bilgesibel.com u kurduk. İki bayan arkadaşız. İkimizinde farklı sektörlerde 20 yıllık deneyimi var. Uzmanlık alanımız Pazarlama ve Satış. Uzun zamandır bizi ve çevremizdeki insanları mutlu edecek arayışlar içerisindeydik. İkimizde hediye almayı ve vermeyi çok seviyoruz. Profesyonel olarak çalışırken işimiz ne olursa olsun en iyi şekilde yapmaya çalıştık ve yaptığımız işlerde hep iz bırakmaya çalıştık. Kısacası aldığımız bir projeyi tamamlarken dünyada da yer alması için gerekli çalışmaları yaptık.

www.bilgesibel.com da bizim adımızı verdiğimiz bir projemiz.Sloganımız; 'Sözleriniz ve yaptıklarınız unutulabilir ancak yaşattıklarınız ve hissettirdikleriniz unutulmaz. '
Yaşama anlam katmayı ve iz bırakmayı seviyoruz,hele konu başlığınız insan ve sevgi olursa bu bizi yansıttığı için ürünlerimizi de tek tek özenle seçmeye çalışıyoruz.
Yeterki ziyaretçilerimiz ne almak istediklerini bilsinler.Yaklaşık olarak 500 adet ürünümüz var.Ürün seçerken farklı yaratıcıların elinden geçmiş,emek harcanmış ve işlenmiş ürünleri seçmeye çalıştık. Sosyal sorumluluk projelerinde hep iki başlık bizi etkilemişti kadın ve çocuk. Bu projede ürün seçerken yolumuz bizi hep bayanlara götürdü.
Projemiz salt ürün satışını içermiyor, insanların hayallerini gerçekleştirmek için organizasyonlarda yapıyoruz. Özel paket ürünler oluşturuyoruz.Buradaki sloganımızda ' Paylaşarak Düşlerinizi Gerçekleştirelim'

'Paylaşarak düşlerinizi gerçekleştirelim.' Peki bu projeyi nasıl düşündünüz?

Aslında hepimizin bildiği ve ihtiyaçtan yola çıktık. Teknoloji geliştikte insan davranışları da gelişiyor ve değişiyor. Dünyanın neresinde olursanız olun sosyal medya kullanıyorsunuz. Arkadaşlarınızı takip ediyor ve paylaşıyorsunuz.
Takip etmek; herşeyi takip ediyorsunuz, doğum günleri, hastalık, evlilik, sağlık, mutluluk, hüzün ve sadece beğenerek takip ediyorsunuz .Duygularınızı yansıtıyorsunuz…
Paylaşmak; duygular yansıdığında paylaşıyorsunuz…Her şeyi paylaşıyorsunuz.
Paylaşım ve Takip konu başlığı ile yola çıktık.
Arkadaşlarınız sadece sizi takip edip tebrik etmesin hediyelerinizi, hayallerinizi de sizler için paylaşarak alsın istedik.

Nasıl yani arkadaşlarım, akrabalarım bana ortaklaşa mı hediye alacaklar?

Evet , tek seferde hediye edilebilir. Onlarca farklı hediye almış olmak için almaktansa, tüm arkadaşlarınızın birleşerek bir hediye almaları ve size hayal gibi görünen bir tatili, eğitimi, konser biletini, çocuğunuzun ihtiyaçlarını tek seferde karşılayabilirsiniz.

Doğum günü, bayram tatilleri, evlilik yıl dönümü,kutlamalar,davetler,eğitim, sünnet,bankada özel adınıza hesap açılması,özel birikim emeklilik ne isterseniz.
Bizim için hediyenin büyüğü küçüğü yok, önemli olan sizin çok istediğiniz bir dileğiniz gerçekleştirilmesidir. Bu dileği gerçekleştiren birden fazla kişi olması sizi daha da mutlu edecektir.
İhtiyaca yönelik ve anlamlı hediyelerin arkadaşlarınız tarafından organize edilip size sunulması unutulmaz bir heyecandır. Bırakın organizasyonunuzu biz yapalım.

Açıklamak gerekirse bu toplu hediye alma organizasyonunu nasıl yapacaksınız?

Siz bize kendi özel günlerinizi (doğum gününüzü, evlilik yıl dönümünüzü, çocuklarınızın doğum günleri tarihlerini) bildirin.
Aynı zamanda size hediye alacak olan arkadaşlarınızın mail adresleri veya irtibat bilgilerini bize vereceksiniz.
Ve bu tarihte nasıl bir hediye almak istediğinizi…. Otomobil, şık bir takı ya da saat, konser bileti, seyahat, parti organizasyonu, eğitim programı ne istiyorsanız sitemizde olsun ya da olmasın. Biz size paket ürün olarak tüm detaylarıyla üç farklı fiyat seçeneği hazırlayacağız.
Hazırladığımız paket ürünü onayladığınız takdirde arkadaşlarınızı, akrabalarınızı, eşinizi, seçtiğiniz hediyeyi





almak için biz yönlendireceğiz.
Yönlendirilme yapılırken tüm arkadaşlarınızdan bir lider seçeceğiz. O kişi paketi almak için gerekli finansmanı diğer arkadaşlarınızdan sağlayacak ve bilgesibel.com adresinden paketi satın alacak.
Sonuç olarak büyük gün geldiğinde bu hediye sizin olacak.

Mükemmel, peki Türk insanı bu olaya sıcak bakar mı?

Tabiki neden bakmasın…. Geçmiş tarihimize bakın imece usulü işlerimizi yapıyoruz, çalışan veya ev hanımları hala altın günleri yapıyor, birbirimize yardım ediyoruz. Bu projede konu sadece hediye almak değil, ihtiyaçlarınızı da giderebilirsiniz.

Diyebilirsiniz ki bu yıl benim doğum günü hediyem çocuğumun yaz okulu olsun veya oğlumun masraflarından dolayı tatile çıkamıyoruz hediyem bir tatil olsun….
Önemli olan iyi şeyler için niyet etmektir. Bırakın çevrenizdeki bir çok insan sizin için anlamlı olan şeyleri yapsın ve hayatınız boyunca unutamadığınız izler bıraksın.

Bu projeyi de www.bilgesibel.com üzerinden mi yöneteceksiniz ?

Evet. Kişiler Paket ürünleri sitemiz üzerinden satın alacak, sitemizde olmayan ürünleri kişiye özel hazırlayacağız.

41 KERE MAŞALLAH...

Web sitemiz www.stepdergisi.com üzerinden yayınlanan Step Dergimizde yer alan önemli girişimci başarı öykülerini zevkle takip eden



TEŞEKKÜR EDİYORUZ.

1.SAYI
7350 kişi

2.SAYI
6980 kişi

3.SAYI
7430 kişi

4.SAYI
2615 kişi

5.SAYI
7840 kişi

6.SAYI
8785 kişi

DOMAIN
HOSTING
TEMA
BİRLİKTE



Kahven Bitmeden
Websiten Hazır!







Hazır WEBSİTE'sinde doğru adresiniz



MAINGOWEB

maingoweb.com

FIRSAT BU ADRESTE





Girişimciliğin Metafizik Boyutu

Ömer EKİNCİ
www.omerekinci.com

1699 yılında baldırı çıplak takımından biri (o devirlerde işsiz-güçsüz, parasız-pulsuzlara verilen bir sosyal sınıf adıymış bu) tarafından bulunan bir parlak taş bulunmuştu. Bu taşın ne olduğunu dahi anlamayan adam elindeki taşı üç tahta kaşık karşılığında bir kaşık imalatçısına, yani bir kaşıkçıya verir. Kendisi için çok kârlı bir ticarettir, yerde bulduğu ve ne olduğunu bilmediği bir taş karşılığında üç kaşığı olmuştur. Bilmeden, üç kaşığa sattığı taş, bugün dünyanın en meşhur 22 elmasından biri olan Kaşıkçı Elması'ndan başka bir şey değildir. Elinde böyle bir değer varken, bu değerle hayatını değiştiremeyen, üç kaşıktan başka hiçbir şey elde edemeyen adamın eksiği neydi?

Girişimcilik kavramı, 19. yüzyılda Fransız ekonomist Jean Bastiste Say tarafından ilk olarak telaffuz edildiğinden beri kaleme alınan makalelerin büyük çoğunluğu girişimciliğin matematiği üzerineydi. Bir şeyler hep eksikti, kitaplara dökülemeyen, formülize edilemeyen unsurlar.

Bu unsurlar girişimciliğin görünmeyen ama çoğu zaman büyük farkı yaratan unsurları metafizik unsurları . Bu unsurları Girişimcilik Ruhu, Girişimci Tutkusu ve Şans/Kısmet olmak üzere üçe ayırıyorum.

GİRİŞİMCİLİK RUHU

Girişimcilik ruhu, normal bir insanla girişimci arasındaki yegâne farktır. Bu farktan dolayı herkesin kafasının bir yerlerinde bir gün kendi işinin sahibi olmak yatarken, bazıları bunu hayata geçirir. Fikirler herkesin aklına gelirken bazıları o fikri bir işaret fişeği sayar ve o anda harekete geçer.

Girişimci ruh doğuştan ya da hayatın zorlamasıyla olabilir. Bu aynı zamanda "Girişimci olunur mu, doğulur mu?" paradoksunun da cevabıdır. Bana göre cevap, "her ikisi de olabilir"dir.

Bazıları girişimci doğar, çok erken yaştan itibaren (ki bu yaşlar başarılı girişimcilerde 5 yaşlarında başlar) harekete geçerler. Onlar genetik ya da Allah vergisi bir yetenekle girişimci ruha sahip olurlar. Onlar hayatlarının hiçbir dö-

neminde içlerindeki ateşi söndüremez, hiçbir zaman rahat edemezler. Onlar için amaç sürekli denemek, sürekli aramak ve sürekli keşfetmektir. Onlar, oturdukları rahat koltuklarda görünmez raptiyeler olanlardır.

Bazıları girişimci olur. Hayat onları koşullarıyla kırbaçlar, zorluklarıyla canlarını yakar, kısık ateşte bir güzel pişirir. Onlar timsahlarla dolu havuza düşen, yüzme bilmeyen adam gibidir. Can havliyle atarlar kulaçları, havuzdan da can havliyle çıkarlar. Onların girişimci olmaktan başka çareleri yoktur. Ben onlara Küçük Emrah tipi girişimcilerdiyorum.

Türkiye'de çoğunlukla Küçük Emrah tipi girişimcilere rastlarsınız. Çünkü Türkiye'de girişimci olan her insan, sistemin birer iş kazasıdır. Çünkü o iş kazası olmasa, her şey yolunda gitse gencimizin girişimci değil, bembeyaz gömlekli bir bankacı olması gereklidir. İşte bu yüzden Türkiye'deki ezber bozan her girişimcinin hikayesini elinizde mendille dinlersiniz, çünkü onun başına gelen pişmiş tavuğun başına gelmemiştir.

Ben de 1992 Erzincan depreminde evinden barkından olmuş bir ailenin en büyük çocuğuydum, depremden sonra bir kamyon kasasında yaşamaya başlayan, oradan oraya, en son da İstanbul'a savrulan, hayatın büyütüp de küçülttüğü bir çocuk. İstanbul'a geldiğimizde 14 yaşındaydım. İnternet Türkiye'ye yeni gelmişti. Sermayem yoktu, yapabileceğim tek iş, aynı zamanda sermayesiz olan tek iş internetti. İnternet siteleri yapıp satmaya başladım, çok girişimci olduğumdan filan değil, başka çaremin olmamasından. O sermayesiz girdiğim işte dükkan dükkan dolaşıp internet sitesi satmaya başladım. Ta ki bir gün bir tekstil dükkanının sahibinin "Web sayfamız var ama bize barkod sistemi yapabilir misin?" sorusuna kadar. Evet dedim, henüz barkodun ne olduğunu bilmiyordum ama eminim ki yapardım. İşte o soru bugün kendi alanında İLK 500'de 34. sırada olan bir şirketi, Desnet'i doğurdu. Bugün 12 ülkeye o gün ne olduğunu bilmediğim "Barkod" cihazlarını satıyorum.

Hayatın ne acımasız olduğunu düşündüğüm zamanlardı. Oysa hayat, ilginç bir öğretme stili olan ilginç bir hocaymış sadece. Önce sınav yapıp, sonra öğretirmiş.

Çeşit çeşit işler yaptım, tezgahta tişört de sattım, maçlarda çekirdek de… Hiç boş durmadım, kendimi kadersiz, şanssız zannederken kaderimin beni hayata hazırladığının farkında değildim. Maça hazırlanan boksörün antrenörü gibiydi kaderim, doğru şekilde vurmazsam kafama bir tane indirirdi.

Ama girişimci ister doğuştan girişimci olsun, ister sonradan olsun, en önemli tarafı bana göre hayal kurabilmesidir. Girişimci ruhunun %50'si hayal kurabilme becerisi, geri kalan %50'si de uygulamaya geçmesi ve azmidir. Girişimci ruha sahip olmak için bu iki beceriye de sahip olmak gerekir ki zaten ikinci %50 yok ise o kişiye girişimci değil, hayalperest adı verilir.

Girişimcilik Ruhunu Güçlendirmek için 5 Altın Öneri

Nasıl ki müzik ruhun gıdasıdır, Girişimcilik ruhunun da böyle gıdaları ve gıda takviyeleri vardır. Her gıda takviyesi gibi yapay olanından uzak olmak gerekir. İşte Girişimci ruhu güçlendirmek için önerilerim.

1. Yanlışlamak: Var olan her şeye eleştirel gözle bakmak, daha iyi nasıl olabilir diye sormak girişimcilik ruhunu sürekli ayık ve canlı tutar. Zira beyin, karar verdiği ve kabul ettiği anda durur. Ama hiçbir şeyin o haliyle mükemmel olmadığını kabul ederseniz, çok daha iyisini bulmanız an meselesidir.Fikirleri konuşmak: Meşhur bir laf vardır, ben biraz tahrifat yaparak kullanıyorum. “”küçük kafalar kişileri, orta kafalar olayları, girişimci kafalar ise fikirleri tartışır”. Ne konuştuğunuza, hangi sohbetlerin, ne tarz cemiyetlerin içine dahil olduğunuza iyi bakın. İnsanlar sizi ne için arıyor. Aklına iyi bir fikir geldiğinde mi? Çok güzel bir kadın/erkek gördüğünde mi? Tuttuğunuz takım fark yediğinde mi?

2. Beyin Takımı kurmak: İster lise öğrencisi olun, ister bir beyaz yakalı. Yani illa bir kanaat önderi, bir sosyal girişimci olmanız şart değil. Fikirlerine, düşünme biçimine hayran olduğunuz 2 kişi seçin. Bunun bir beyin takımı olduğunu onlara söylemeni bile şart değil. Onlarla sık sık buluşup fikir uçuşturun. İlk adımı atıp kalkışa geçeceğiniz gün size co-pilot’lar gerekecek. Ben bu amaçla 12 Yıldız’ı hayata geçirdim, her yıl yeni 12 genç seçip



çırak>kalfa>usta şeklinde yükselerek sosyal projelerde benimle birlikte görev almalarını sağlıyorum. Şu anda Türkiye çapında 3000’in üstünde gönüllüsü olan 12 Yıldız için size sadece şu kadarını söyleyeyim, ilk yıl daha hiç kimse tanımazken 12 kişilik kontenjana tam 800 kişi başvurmuştu. Yani fikir üretmek, hayata geçirmek isteyen ama etrafında buna uygun zemin bulamayan binlerce insan var. Gidin ve onları bulun.

3. Denemekten, hata yapmaktan kaçınmamak. 12 Yıldız’dan yukarıda bahsettim, oradan bir örnekle gidelim. 12 Yıldız’a başvurmanın 2. kriteri, hata yapmaktır. İlk okuduğunda insanlara “yanlış mı okudum?” dedirten bu kural sayesinde hata yapmaktan korkmayan,



bu yüzden de adım atarken sağlam basan gençlerle birlikteyim. Denemekten kaçınmamak girişimcilik ruhunun olmazsa olmazı. Hep hayalini kurduğum bir televizyon programı fikrim vardı örneğin. Hatta 5-6 yıl önce, bu kitabın da yazarlarından biri olan Nurettin Özdoğan'a söylemişim, "bir gün TV programı yapacağım" diye, ben hatırlamıyorum ama Nurettin hatırlattığında çok şaşırdım. TV programı için TRT ile görüştüğümde öyle inanmış, öyle kendine güvenen bir görüntü sergilemişim ki, bana hiç tecrübem olmayan bir işte ve talkshow gibi zor bir konuda deneme çekimi bile istemeden canlı yayın program yapma olanağı verdiler. Bir dakika! Ben kendime güveniyordum ama bu kadarına ben bile güvenemiyordum! Şimdilerde itiraf ediyor çevremdekiler, "Çok kötü çuvallayacağını düşünüyorduk" diyorlar. Ama hata yaparım diye korkmadım, ilk yayınıma bile provasız çıkarken tek bir şey geçiyordu aklımdan. "Çık ve hayalini gerçekleştir."

4. El uzatmak Girişimcilik sosyal yönü çok kuvvetli olan bir iştir. Tümüyle ticari bir girişime imza atıyor da olsanız, sizinle çalışacak insanlar, onların aileleri, diğer paydaşlar, kısacası her ticari girişim, aynı zamanda bir sosyal girişimdir. İçinizdeki "iyi insanı" sürekli canlı tutmanız gerekir. İnsanlara yardımcı olma, yardım etme dürtüsü girişimciliği teşvik eder. Birçok icat, bir ihtiyaç sahibi tarafından ya da bir konuda bir çözüme ihtiyaç duyan insanlara yardımcı olmak mucitler tarafından keşfedilmiştir. İyiliği güçlendirmek, sokakta yanınızda yere düşen adamdan, yan sokaktaki okula terlikle giden çocuğa kadar herkese karşı sorumluluk duymak girişimci ruhu besler. Aslında daha da önemlisi, insan ruhunu besler.

Girişimci ruh yok ise ne yapmak gerekir?

Cevabı basit, tabii ki girişimci olmamak gerekir. Özellikle girişimcilik ekosisteminin gelişmesiyle girişimcilik genç kızlar için pembe panjurlu ev gibi bir hayale dönüşmeye başladı. Sadece pozitif yönlerinin ortaya konulduğu, sadece başarı hikayelerinin ortalarda dolaştığı bir hayal. Bir kaçış, hayattan ve mücadeleden kurtulmanın bir yolu. Girişimci adayının şu soruya doğru

ve dolu cevap vermesi gerekmektedir. "Girişimcilik, peki ama NEDEN?" Eğer cevap "Artık başkasının ağız kokusunu çekmek istemiyorum" ise biliniz ki girişimciler sizden daha fazla ağız kokusu çekiyor. Eğer cevap "Artık sabahları 7'de kalkmak istemiyorum, istediğim saatte uyanabilmek istiyorum" ise biliniz ki gerçekten de artık 7'de uyanmayacaksınız, çünkü 6'da uyanmış olacaksınız. Eğer cevap "maaştan bıktım, çok para kazanmak istiyorum" ise, yani motivasyon unsuru para ise biliniz ki yarı yoldan dönmeye çok yakınsınız. Çünkü bir girişimcinin para kazanmaya (ciro değil, dikkat!) kâr etmeye başlaması ciddi bir sabır gerektiriyor ve tabii ki uzunca da bir zaman). Kısacası halk tabiriyle "O işler öyle kolay olmuyor".

Girişimciliğin bir marifet, bir çıkış yolu olarak algılatıldığı bir atmosferde elbette girişimci olmadığı halde özenen ve kendisini o forma sığdırmaya çalışanlar olacaktır. Girişimci ruhla değil çevre baskısıyla, özenmeyle başlayan yolculuklar maalesef ki çoğu zaman google'da "Etkili CV hazırlama teknikleri" ve "En uygun faizli ihtiyaç kredisi" aramalarıyla sonuçlanabilmektedir.

GİRİŞİMCİ TUTKUSU

İşte bu benim en sevdiğim kelime. Yıllar önce omerekinci.com'da blog tutmaya başlarken mottom olarak "Yola çıkacaksan tutkunu al yanına yalnızca" cümlesini seçmiştim. Çok düşünmemiştim üstüne, belki biraz da afili bir cümle olsun derken aklıma bu gelmişti ama olsun, bugüne geldiğimde hayatımda tutkunun ne kadar önemli yer kapladığını görüyorum.

Girişimci tutkusu, sabır ve sebat yetilerini de sağlar kişiye. Tutkuluysanız bir konuda kolay vazgeçemezsiniz. Tutkunuz varsa geceleri uyku uyuyamazsınız, içinizde bir meşale yanar adeta.

Girişimci olun ya da olmayın hayatı en güzel yaşayış biçimi bana göre tutku duyduğun şeyleri yapmaktır. Hayatın tadı da tutkuda gizlidir.

Girişimci olarak tutkunuz yoksa ne yapmalısınız, açıkçası bunu bilmiyorum çünkü sadece tutku duyduğum işlerde başarılı olabildim şimdiye ama tutkuyu canlı tutmak için neler yapılması gerektiğini sanırım biliyorum.

Girişimci Tutkusunu Güçlendirmek için 5 Altın Öneri

1. Tutku duyduğunuz hedef ve hayali fizikselleştirmek tutkuyu arttırır. Rahmetli amcam Akın Ekinci, tutkulu bir harita mühendisiydi. Şirketi Emi Harita küçük bir şirketken kendisine ve şirketine bir özel uçak satın alarak kendi uçağıyla hava fotoğrafları çeken bir şirket olmayı ve böylece büyüyüp Türkiye'nin bir numarası olmayı hedeflemişti. Ama bu hedefi canlı tutması ve yaşatması gerekiyordu. Bir gün sabah Emi Harita çalışanları ofise gelip masalarına oturduklarında çok şaşırdılar. Amcam satın almak istediği uçağın fotoğrafında kanadına photoshop ile EMİ Harita logosu koymuş ve sabah erkenden tüm çalışanlarının bilgisayarlarına bu fotoğrafı yapıştırmıştı.

Tahmin edebileceğiniz gibi ama tahmin edebileceğinizden daha kısa süre içinde o uçak satın alındı. Emi Harita kendi alanında artık 1 numaraydı.

2. Çevreyi tutkulu insanlardan oluşturmak. Ne iş yapıyor olursa olsun yaptığı işi tutkuyla yapan, hayalleri olan ve bu hayalleri gerçekleştirmek için çabalayan insanların sayısı ne kadar fazlaysa çevrenizde, hayallerinizi gerçekleştirmeye o kadar yakınsınız demektir.

3. Hayallerinizi ve gelişmeleri herkese anlatmamak. Evet, faydası var çünkü anlatırken de fikri kafanızda geliştiriyor ve gelen geri bildirimlerle fikri zenginleştiriyorsunuz ama kötü bir tarafı var ki iyi bir fikir ne kadar fazla kişiye anlatılırsa, fikrin sahibinde o fikri gerçekleştirmek için gereken motivasyon o kadar azalıyor. Çünkü fikrin gerçekleşmesi durumunda elde edilecek duygusal tatmin, anlatırken gelen beğenilerle sağlandığı için fikrin uygulamasına yeterli enerji kalmıyor. Aşık olduğum tüm iş fikirlerimde başarılı oldum, hem de gerçekten başarı, hem de dolu dolu. Bir de "Eksik kalmayayım" diye yaptığım projelerim vardı, istisnasız hepsi başarısız oldu. Mesela bir dönem fena halde yaygınlaşan "e-ticaret trenini kaçırmayın" şehir efsanesine kanıp (bu efsaneyi uyduran kişiyi hala arıyorum) e-ticarete girdim ve çok sağlam bir başarısızlık hikayesi çıktı ortaya.

4. İçinizdeki çocuğu kaybetmemek. Kocaman adam/kadın oldum demeyin, bir başarıya ulaştığınızda çocuk gibi sevinin, yani içinizden geldiği gibi. Kendinizi alkışlayın,ödüllendirin, mutlu edin. Bu sizin içinize ve işinize olan tutkunuzu arttıracaktır. Özel hayatında ya da kendi dünyasında mutsuz olan birinin girişimini başarıya ulaştırması çok zordur. (Bence imkansızdır)

5. Asla "Elalem ne der?" endişesine kapılmamak, içinden geleni yapmak. Güzel bir söz "El alem ne der kadar yüksek duvarlı bir hapishane yoktur" der. İçinizdeki sese güvenin, o sıradan birinin değil, sizin iç sesiniz. Emin olun bir bildiği var. Bir işe girişeceksiniz, biriyle ortak olacaksınız ama içinizde bir huzursuzluk var diyelim. Hemen terk edin orayı, koşarak uzaklaşın. İnsan sezileri, önsezileri, kalp gözü olan, hisli bir varlık. Hisleri, duyguları, ruhu çıkarırsak geriye kalan şey hayvanlar aleminin ferdi olan bir canlı kalır, yani bilimsel Homo sapiens. Yürekten gelen sesi dinlemek, içindeki sese kulak vermek gibi kavramlar girişimcilik için çok önemli olsa da girişimcilik kitapları bunları yazmaz. Çünkü bu kavramların bir matematiği yoktur. Çok başarılı bir girişimciye sorarsınız "Ne düşünerek başladınız bunu yapmaya?", cevap verir "İçimden böyle yapmak geldi, güzel olacağını hissettim, böyle hayal ettim." Hiçbiri "Formüller bu işin başarılı olacağını söyledi demez.

Girişimcilik ruhu ve tutkusu eksik olduğunda, iş fikrini hayata geçirmeye çalışan kişi dünyanın en değerli taşını üç kaşığa satmaya çalışan adamdan farksız hale geliyor. Yani herkesin ak-

lına gelebilecek, hatta mütemadiyen gelen bir fikri eşsiz bir gerçeğe dönüştüren şey girişimcinin içindeki ruh ve sahip olduğu tutku.

GİRİŞİMDE ŞANS FAKTÖRÜ

Girişimciliğin matematiğinde hesaba hiç katılmayan bir diğer kavram da "şans". Hemen hemen her felsefi ve dini öğretide farklı adlarla da olsa önemli bir yeri olan bu metafizik kuralına kimileri şans diyor, kimileri kısmet.

Bir filozofa sorarlar, "Şansa inanır mısınız?", filozof cevap verir; "Evet, yoksa sevmediğim insanların başarılarını nasıl açıklayabilirdim?"

Bir de Albert Einstein'in güzel bir tanımı var şans ile ilgili. "Şans işin %50'sidir ve sadece hazır olanlara gelir." der.

Kadere inanıyorsanız şans yerine kısmet, nasip de diyebilirsiniz. Adını ne koyarsanız koyun, şansın "havadan gelen", kargo ile gelen bir kutudan çıkan bir hediye olmadığı aşikâr.

Şansın yanında doğru zaman, doğru mekan, doğru insanlar gibi farklı unsurların da başarılı bir girişim için bir araya gelmesi gerektiğini görürüz. Ya da tersten bakarak, çok başarılı projelerin farkında olmadan "müthiş bir zamanlama ile" doğduğunu görürüz. Birbirini hiç tanımayan kişilerin mükemmel bir ekip olup, ekip ruhuyla çalıştığını görürüz. Kısacası her şey o projenin başarılı olmasına yardım etmektedir.

İşte burada Simyacı girer devreye ve der ki "Bir insan bir şeyi gerçekten isterse tabiattaki her şey onun olmasına yardım eder."

Hepsinin ötesinde, başarıya bir sonuç gözüyle bakmak, hayatı doğru anlayamamış olmaktır. Başarı ya da başarısızlık kavramları bizlerin zamanın ruhunu hiçe sayarak yapıştırdığı etiketlerdir. Bugün başarı sandığımız şey, yarın büyük bir başarısızlığa giden yolun kaldırım taşı olabilir, tam tersi bugün başarısızlıkla sonuçlandığını zannettiğiniz bir işi yaparken elde ettiğiniz deneyimler, yarın yapacağınız müthiş bir başarı için gereken bilgi birikimidir.

Kısacası, bir işi başarılı olmak için yapmak yerine onu en iyi şekilde, elden gelenin en iyisiyle hayata geçirmek, tutku ve haz duyarak çalışmak gerçek başarıdır. Geleceği bilmiyoruz, yarının neler getireceğini de… Bu kadar bilinmezlik içinde geleceği planlamaya çalışmaktan çok daha önemlisi yarına, her türlü senaryoya hazır olacak kadar deneyimli hale gelmeye çalışmaktır.

Bugün başarı hikayelerini okurken ya da izlerken düştükleri anları, kırılma noktalarını ve o noktada yaşanan eziyetleri pek görmeyiz, ya yazılmaz ya da yazıldıysa da bizim pek ilgimizi çekmez. Oysa başarı yere düşenlerle hiç düşmeden devam edenlerin yarıştığı ve hiç düşmeyenlerin kazandığı bir yarış değil, düştükten sonra kalkıp devam edebilenlerle düştüğü yerde kalanların yarıştığı bir yarış. Kazananı da her zaman, düştükten sonra kalkıp, dizini tozunu eliyle şöyle bir silip yola devam edebilenler, azimli ve kararlı olabilenlerdir.

Ömer EKİNCİ | www.omerekinci.com

Step Dergisi

yenilenen yüzüyle

4

yaşında



TEMEL KOTİL

THY ESKİ GENEL MÜDÜRÜ

“Gelişimin ve öğrenmenin hayat boyunca hiç bitmemesi gerektiğine inanıyorum.”

Temel Kotil kimdir kısaca bahseder misiniz? THY' de göreve başlama serüveniniz nasıl gelişti?

1959 yılında doğdum. 1983 yılında İstanbul Teknik Üniversitesi (İTÜ) Uçak Mühendisliği Bölümü'nü bitirdim. 1986'da Michigan Üniversitesi Uçak Mühendisliği Bölümü'nde yüksek lisans, 1987'de de aynı üniversitede Makine Mühendisliği dalında ikinci yüksek lisansımı tamamladım. 1991'de aynı üniversitede Makine Mühendisliği Bölümü'nde doktora derecesi aldım.

Türkiye'ye döndükten sonra 1991-93 yılları arasında İTÜ Uçak ve Uzay Bilimleri Fakültesinde Havacılık ve İleri Kompozit Laboratuarları'nın kuruculuğu ve yöneticiliğini yaptım. Uçak ve Uzay Bilimleri Fakültesi'nde Yardımcı Doçent ve Doçent olarak çalıştım. Aynı fakültede Bölüm Başkan Yardımcılığı ve 1993-94 yıllarında da fakültede dekan yardımcılığı görevlerini yürüttüm.

İstanbul Büyükşehir Belediyesi Araştırma, Planlama ve Koordinasyon Daire Başkanı olarak görev yaptım akabinde 2001 yılında ABD'de Illinois Üniversitesi'ne misafir profesör olarak gittim. Daha sonra New York'ta AIT Inc'de Araştırma ve Mühendislik Bölümü Başkanlığı görevini yürüttüm.

Nihayet 2003 yılında Türk Hava Yolları'nda çalışmaya başladım. Türk Hava Yolları Teknik Genel Müdür Yardımcısı olarak başladığım Türk Hava Yolları'ndaki kariyerime; 2005'ten bu yana Genel Müdür olarak devam ediyorum. Bu görevi sürdürürken 2006 yılında IATA Yönetim Kurulu Üyeliğine, 2010 yılında da Avrupa Ha-

vacılık Birliğinin (Association of European Airlines-AEA) yönetim kurulu üyeliğine seçildim. 2014 yılında ise AEA başkanı oldum. Evli ve dört çocuk babasıyım.

Birçok alanda ödülleriniz var bu konu hakkındaki sırlarınızı okuyucularımızla paylaşır mısınız?

Çok çalışmak dışında bir sırrım yok. Ne iş yapıyorsam elimden gelenin en iyisini yapmak isterim. Öğrencilikte dönemimde de bu şekilde çalıştım, iş hayatımda da aynı prensiple çalışıyorum. Hiçbir başarının tesadüf olmadığını ve çalışmadan hiçbir başarının kazanılamayacağını düşünüyorum.

Her insanın bir dönüm noktası vardır. Sizin hayatınızın dönüm noktası ne oldu?

Hayatımda tek dönüm noktası olmadı. Hayatın her döneminde farklı dönüm noktaları çıkabiliyor insanın karşısına.

İstanbul Teknik Üniversitesi (İTÜ) Uçak Mühendisliği'ni kazanmam ve mezun olmam, 1980'li yıllarda ABD'ye giderek Michigan Üniversitesi Uçak Mühendisliği ve Makine Mühendisliği alanlarında iki yüksek lisans yapmam, Yurda dönüp İTÜ'de akademisyen olarak demin bahsettiğim çalışmaları yürütmem hepsi birer dönüm noktası. Bunun dışında çocuklarımın doğumları da hayatımda büyük önem taşıyan dönüm noktalarından. Mesleki olarak ise 2003 yılında Türk Hava Yolları'nda çalışmaya başlamam iş yaşantım açısından hayatımın en önemli dönüm noktası. Türk Hava Yolları ile Havacılık sektörüne girmiş oldum. Türkiye'nin havacılık sektöründe yaşadığı büyük atılımı yaşadım. Çok önemli bir döneme şahitlik edebilme fırsatı buldum.

Büyük firmada çok iyi bir yönetici profili oluşturmak için neler yapılmalıdır? Gençlere önerileriniz nelerdir?

Gelişimin ve öğrenmenin hayat boyunca hiç bitmemesi gerektiğine inanıyorum. Hayatımın hiçbir döneminde ben oldum, her şeyi öğrendim demedim. İnsanın herkesten öğreneceği birşey mutlaka vardır.

Benim çocukluk günlerinden bugüne uzanan ilgi alanım, okumak, öğrenmek ve öğretmek oldu. Öğrenmekten hiç bıkmadım ve öğrenmek benim için hiç bitmedi. Hala her gün yeni şeyler öğreniyorum.

Benim gençlere önereceğim tek şey öğrenmekten vazgeçmemele-



ridir. Öğrenmek ve bilgi giderek en güçlü silah haline geliyor. Rekabetin giderek arttığı her alanda öne geçmenin tek yolu bilgidir. O yüzden bilgiden korkmamalı ve daha çok bilgi edinmek için her türlü fırsat kullanılmalıdır.

Zaman yönetimi prensipleriniz nelerdir?

Global bir havayolu şirketi yöneticisi olarak yoğun iş hayatı içerisinde 24 saat her zaman yetmeyebiliyor. İşimizin gereği olarak yoğun seyahat programları gerçekleştiriyoruz. Günleri 25 veya 30 saat yaşadığımız oluyor. Ancak bundan bir şikâyetim yok. Sevdiğim işi yapıyorum ve Türkiye'nin bayrak taşıyıcı hava yolu şirketini temsil etmenin gururunu yaşıyorum.
Tüm hayatımı iş programımla koordineli şekilde planlamaya çalışıyorum. Boş vakitlerimi de mümkün olduğunca ailemle geçiriyorum.

THY'nin grup ve küresel ekonomi açısından önümüzdeki döneme ilişkin beklentileri nelerdir?

Bu ekonomik değerlendirmeyi havayolu sektörü açısından yapmak istiyorum. Dünyada havacılık sektörü ekonomik krizlere rağmen önümüzdeki dönemde büyüyecek bir sektör. Ülkeler arasında ticari ilişkiler, kültürel ilişkiler devam ettikçe seyahat devam edecek. Yapılan pek çok araştırma sektörün önümüzdeki yıllarda sayısal olarak büyüyeceğini gösteriyor.
Bu yüzden pek çok havacılık şirketi büyüyecek bu sektör için maliyeti azaltacak çalışmalar yapıyor. Uçak üreten şirketler uçakların ağırlıklarını düşürerek akaryakıt maliyetini düşürmek istiyor. Hava yolları aralarında işbirliği yaparak ortak uçuş gerçekleştiriyorlar.

Burada önemli olan bir nokta da dünyadaki ekonomik ilişkilerin Batıdan Doğuya kayması. Bu havacılık sektörünü doğrudan etki-

liyor. En somut sonucu Asya, Ortadoğu uçuşlarının artması. Türk Hava Yoları olarak biz yatırımlarımızı ve alt yapı çalışmalarımızı tüm bu gelişmeleri analiz ederek yapıyoruz.

Türk Hava Yolları olarak dünya da ilk on firma arasına girme hedefiniz bulunmaktadır. Bu hedefi gerçekleştirmek için ne gibi çalışmalar yaptınız?

Son on yılda Dünya'daki pazar payını üçe katlayan bir Türk Hava Yolları, dünyanın en büyük oyuncuları arasında, yoğun rekabet ortamına rağmen, karlı ve istikrarlı büyümeye ve pazar payı kazanmaya devam etmektedir.

Hedefimiz çok iddialı gelebilir ancak son on yılda dünyadaki pazar payını üçe katlayan bir Türk Hava Yolları gerçeği var. Geldiğimiz noktaya bakınca hedefe emin ve hızlı adımlarla yaklaştığımızı görüyorum. Hedef yolunda çok büyük bir avantajımız var. Bu da İstanbul ve Türkiye'nin konumu. Şöyle ki; dünya hava trafiğinin yüzde 66'sı İstanbul üzerinden geçiyor. Ülkemize ve İstanbul'a 3 saatlik menzil içinde 41 ülke 78 şehir Türkiye içindekiler dahil 116 şehir, 4 saatlik menzil için 53 ülke 118 şehir Türkiye dahil 156 şehir, 5 saatlik menzil için 66 ülke



143 şehir Türkiye dahil 181 şehir bulunuyor. Biz Türk Hava Yolları olarak üzerimizden geçen trafikten pay almayı hedefledik ve buna uygun stratejiler geliştirdik. Başka bir deyişle İstanbul'un hub (aktarım noktası) olma potansiyelini realize ettik.

Şuan Türk Hava Yolları sefer yaptığı 113 ülke ile dünyada en çok ülkeye uçan havayolu ünvanına sahip. 235 uluslararası, 49 yurtiçi olmak üzere dünyada 284 noktaya sefer yapan Türk Hava Yolları'nın 298 (yolcu ve kargo) uçaklık filosu Avrupa'nın en genç ve modern filolarından biri.

Dünyada ilk 10 havayolu şirketi arasına girmek için sadece rakamsal büyümenin yeterli olmayaca-



ğının farkındayız. Havayolu sektörü küresel rekabetin en yoğun yaşandığı alanlardan. Uçak üretici sayısının sınırlı olduğu piyasada havayolu şirketleri aynı tiplerde uçaklar kullanıyor, standartları belirlenmiş olan eğitimleri alan kabin ve kokpit ekipleriyle operasyonlarını sürdürüyorlar. Havacılık sektörü kurallarla yönetiliyor. Sektörde bir çok konuda zorunlu bir standartlaşma söz konusu olduğundan şirketleri öne çıkararak, rekabette fark oluşturacak temel unsur "müşteri memnuniyeti" öne çıkıyor. Bu sebeple hizmetlerimizi bu yönde şekillendiriyoruz.

Yolcumuza sunduğumuz hizmetin çeşidi ve kalitesi üzerine farklılıklar tasarladık ve hayata geçirdik. CIP salonlarımızı yeniledik. Yeni salonlarımız gerek modern mimarileri gerekse müşterimizin ihtiyaçları doğrultusunda genişletilen uyku odası, duş, sinema salonu gibi fonksiyonlarla ve zengin menü çeşidiyle yolcumuza beklentilerinin ötesinde hizmet sunuyor. Uzun uçuşlarımızda "uçan şef" uygulamasını başlattık. Bu uygulamayı ilk uygulayan havayollarından biriyiz. Uçaklarımızda kabin içi eğlenceye yönelik kişisel ekran ve Planet dijital sistemi uygulaması başlattık. Planet digital sisteminin eğlence bölümünde yaklaşık yüzlerce film ve kısa program; Pop, Jazz&Blues, Klasik, Tasavvuf, Türk Halk, Arabesk gibi farklı müzik türlerinden oluşan yaklaşık yüzlerce CD albüm ve radyo kanalları yer alıyor. Yolcularımız kişisel USB ve IPOD'larındaki içerikleri yolcu ekranları üzerinden görüntüleyip dinleyebiliyorlar. Yine bir farklılık olarak sunduğumuz canlı tv uygulamamızla seyahat esnasında uydu bağlantısı üzerinden televizyon izleyebilmek de mümkün. Yolcularımızın uçuş sırasında da dünya ile iletişimini kurmasını sağlayacak yüksek hızlı kablosuz-wifi interneti de hizmetlerine sunduk. Bu hizmeti kıtalararası uçuşlarda dünyada ilk olarak başlatan havayolu şirketiyiz.

Anlaşılacağı üzere Türk Hava Yolları'nın son yıllardaki yatırımları sadece rakamsal büyümeye yönelik değildi. Kaliteyi arttırma yönünde yeni yatırımlar yapıp, küresel bir hava yolu olma yolunda adımlar atarken; tüm bu adımları dünyaya duyuracak iletişim stratejisi de belirledik.

Dünyaca ünlü spor kulüpleriyle sponsorluklar yaptık, yine bölgesel pazarlama stratejilerimiz doğrultusunda bölgelere göre ünlü isimlerle sponsorluklar yaptık. Global ve bölgesel marka yüzlerimizi belirledik. Bu isimlerle vizyonumuza uygun reklam filmleri çektik. Futboldan basketbola, tenisten kültürel etkinliklere kadar Türk Hava Yolları pek çok alanda sponsorluklara imza atarak, bir dünya markası olduğunu tescil ettirdi.

Önümüzdeki 10 yıl içerisinde havacılık sektörünün çehresini değiştirecek 3 trend sizce neler olacak? Örneklerle açıklayabilir misiniz?

Dünya her geçen gün küçülüyor. İnsanlar, kültürler birbirlerini daha yakından tanıma fırsatı buluyor. Dünyanın öbür ucunda bir iş yapabiliyorsunuz yahut turist olarak başka kıtalara gidebiliyorsunuz. Bütün bu gelişmeler global vatandaşlığı ortaya çıkarıyor. Yani doğduğu yerle sınırlı kalmayan, çeşitli nedenlerle dünyanın farklı farklı ülkelerini dolaşanların sayısı artacak. Bu da otomatik olarak daha fazla yolculuk ve daha fazla uçuş demek.

Buna bağlı olarak ikinci trend de farklı uçuş alternatifleri ve farklı segmentler ortaya çıkacak. Daha lüks yolculuktan daha ekonomik uçuşlara kadar farklı farklı seçenekler ortaya çıkacak. Çoğalan bu farklı alternatifler de uçuşa teşvik edici olacaktır.

Bunu tamamlayan bir üçüncü gelişme ulaşım imkanlarının kolaylaşması olacaktır. Yani ülkelerin uyguladıkları vizelerde uygulama esneklikleri olacaktır. Bu belirli iş gruplarına ya da yolculuk performanslarına bağlı olarak vize uygulamalarında esneklik ya da tamamen ortadan kalkma olarak gerçekleşecektir. Ulaşım imkanları kolaylaşacak. Ulaşımla ilgili prosedürlerde de kolaylıklar yaşanacaktır.



İnanırsanız Başarabilirsiniz"

FATİH ÇAPAK
STEP DERGİSİ KURUCUSU

Çoğu insan iş kurmaya karar verdiği zaman; normal işini bırakıp girişimcilik yoluna girer. Burada birçok sıkıntı vardır. Bazı insanlar bunun için ailelerini veya okullarını aksatmaktadır. Bu aslında plansız ilerlemenin verdiği başlıca zararlardandır. Çok çalışmak önemli değil, etkili ve planlı çalışmak önemlidir. Bunun için bir kaç noktaya dikkat etmemiz yeterlidir.

Geçişinizi kademelendirin

Burada bazılarımız radikal bir kararla işi bırakıp girişim serüvenine atılırken; bazılarımız ise kademeli geçişi tercih etmektedir. Belirlediğiniz kademe oranı: size en iyi kâra sebep oluyorsa; buna göre ister radikal karar alıp geçişi hızlandırabilir, isterseniz de geçişinizi kademelendirebilirsiniz. Buna sizin karar vermeniz gerekiyor. Yeni atılacağınız girişim sizden ne kadar zaman ve emek istiyor?

Üretken bir program ayarlayın

Programınızı maksimum verime odaklamanız gerekir. Her sabah uyandığınızda o günün programını yeniden tartıp oluşturmak gerekir. Listemizi önem derecesinden en çoktan en aza doğru sıralamamız gerekir ki verim artsın. Çünkü insan doğası gereği gündüz olan enerjisi gece olan enerjisine oranla daha fazladır. Bunları yaparken iç disiplininizden ödün vermemeniz gerekir. Bir şeyleri ertelemeye başlarsanız arkasında kuyruk oluşur.

Önceliklerinizi iyi bilin

Bir girişim sahibisiniz. Başınızda patron yok. Bu yüzden önceliklerinizi de kendiniz belirlemeniz gerekir. Listenizi oluşturup zamanınızı en iyi şekilde yönetmelisiniz. Bu şekilde davrandığınızda normal işinizden vakit kalamıyor bahanelerinden kurtulmuş olursunuz.

Sorumlulukları kabul edin

Başarılı olmak için sorumluluklarınızın farkında olmanız gerekir. Başkaları için çalışırken her gün uzun vadeli düşünmek zorunda değilsiniz. Bu sorumluluk sizin yöneticinizdedir. Ancak girişiminizin patronu, yöneticisi ya da lideri sizsiniz. Kısa ve uzun vadedeki bütün sorumluluklar artık sizdedir.

Belki de başlarda tek olacaksınız. Her şey omuzlarınıza yük olarak binecek. Bunları azaltmanın yolu bu zorluklara göğüs germektir. Çünkü bir müşteri için bu önemli değildir. Tek başınasın ya da yüzlerce çalışanın var. Kişiler aldığı hizmete bakar. Bu yüzden bütün sorumluluk sizdedir, ancak bu sorumlulukları yaymakta elinizde…

Tercihinize göre farklı bir role bürünmeniz gerekecek. Bu rollere iyi çalışıp tökezlememek için rolünüze iyi karar vermeniz gerekir. Şu an vereceğiniz bir karar ilerde nerelerde olacağınızı belirleyecek.

Yollarınız karlı kışlı olacak. Tecrübelerden yararlanmak işinizi kolaylaştıracak. Ancak mutlaka kendi tecrübeleriniz de olacak. Kişisel deneyimlerinizle kendi rolünüzü bulacaksınız.

Dijital reklamınıza kreatif çözümler üretir!



kreatifmedya.net

Yüzlerce tanındık yüz, markanı göklere taşısın!



kreatifmedya.net
info@kreatifmedya.net



+90 507 843 21 30


Levent ŞAHİN
İstanbul Üniversitesi AUZEF Dekan Yard.

“Kariyer hedefleri kişiyi rahatsız etmelidir onun canını sıkmalıdır yapması gerekenleri ona sürekli hatırlatmalıdır.”

Bize kendinizden bahseder misiniz? Levent Şahin nasıl bir kişidir?

Levent Şahin, 1980 İstanbul doğumludur. Evli ve iki çocuk babasıdır. Lisans eğitimini Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi Biga İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Çalışma Ekonomisi ve Endüstri İlişkileri Bölümü'nde tamamladıktan sonra aynı üniversitede ve branşta eşanlı olarak Asistanlığa ve Yüksek Lisans eğitimine başlamıştır. Doktorasına ve asistanlığa İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi'nde devam eden Şahin, doktorasını “Avrupa Birliği'ne Uyum Sürecinde Türkiye'de Genç İşsizlik Sorunu” isimli teziyle tamamladıktan yaklaşık bir yıl sonra “Çalışma Ekonomisi” alanında Doçent olmaya hak kazanmıştır. Şahin'i belki de diğer pek çok akademisyenden ayıran özelliği, önemli yıllar boyunca işgücü piyasaları, iş ve işletme dünyasına ilişkin kitap, makale ve araştırma çalışmalarında bulunmasının yanında, sahip olduğu proaktif özelliklerden ötürü özel sektörle güçlü bağlar geliştirmesi ve dolayısıyla çalışma hayatına ilişkin teorik altyapı ile uygulamadaki durumu eşgüdümleyebilmiş olmasıdır. Şahin'in Türkiye'deki büyük ölçekli firmalara stratejik yönetim, insan kaynakları yönetimi, yetenek yönetimi gibi alanlarda danışmanlık hizmetleri verdiğini söylemek gerekir. Ayrıca yaklaşık 3 yıldır özel bir çalışma alanı olarak “girişimcilik” faaliyetleri ekseninde “iş planı” hazırlama ve geliştirme süreçlerinde bulunmaktadır. Şahin, 2015 Mayıs ayından itibaren İstanbul Üniversitesi Açık ve Uzaktan Eğitim Fakültesi'nde Dekan Yardımcılığı görevini de yürütmektedir.

Kariyer haritanızı neye göre belirlediniz ve örnek aldığınız kişiler ve olaylar nelerdi?

Kariyer planlama sürecimde üç hususun çok etkili olduğunu söylemem gerekir. Bunlardan birincisi araştırmaya ve değişik alanlarda kitap okumaya olan ilgimdi. Özellikle lisans yıllarında farklı alanlarda önemli sayıda eser okuduğumu söylemem gerekir. İkincisi iletişim gücümün hocalarım tarafından keşfedilmesi idi. Lisans yıllarında iken yapmış olduğum birkaç ders sunumumun hocalarım tarafından beğeniyle karşılanması ve mutlaka iletişim fonksiyonalitesi olan mesleklerde olmam gerektiklerini söylemeleri idi (Akademisyenlikten daha iyisi düşünülemezdi). Sonuncusu ve bende en çok iz bırakanı ise, ailem ve özellikle babamdı. 1944 doğumlu Babam, yaşıtlarının çok üzerinde bir eğitim algısıyla akademisyen olmam gerektiğini sadece tavsiye etmekle kalmadı, bu mesleğe başlamam hususunda adeta baskı yaptı diyebilirim. Onun bana 2002 yılının Haziran ayında söylemiş olduğu "Pek çok meslekte rol alabilirsin, çok başarılı da olabilirsin hatta bir gün hayal dahi edemeyeceğin noktalarda bulunabilirsin ama sen, eğitimci olmalısın Levent" cümlesini dün gibi hatırlıyor ve her seferinde böyle bir aileye sebep olduğum için çok şanslı olduğumu düşünüyorum. Aslında bu noktada kişinin bireysel kariyer planlamasında kendi düşünceleri veya yetenekleri yanında; çevresel faktörlerin ve ailenin de ne kadar önemli bir etkisi olduğu sonucunu çıkarmak da mümkün. Çünkü kişinin kariyeri ile ilgili tercihlerde bulunurken pek çok faktörden etkilendiğini söylemek gerekir.

Genç yaşta güzel işlere imza attınız. Bu doğrultuda okuyucularımıza ne gibi önerilerde bulunmak istersiniz?

Sizlerin teveccühü. Ben henüz kendimi yeterli hissetmiyorum. Daha önümde alınması gereken uzun bir kariyer yolu var. Ancak yine de bugüne kadar yaşadıklarım, özellikle genç arkadaşlarıma tavsiye niteliğinde olabilir. Bu noktada yine bir anımı paylaşmak isterim. 19 yaşında lisans ikinci sınıfta öğrenci iken, arabalara olan merakım herkesçe bilinirdi. Hayattaki en büyük arzum ise araba kullanmaktı. Ancak bu kadar büyük arzuya rağmen araba kullananları izlediğimde "ben bu işi yapamayacağım" hissiyatı beni kuşatmıştı.
Adeta her akşam babamın yanına gidiyor ve ona "Ben bu arabayı nasıl kullanacağım? Kullanamayacağım" diye veryansın ediyordum. Babam yaklaşık 10 ay boyunca benim bu veryansınlarıma dayandı ve herhalde daha fazla katlanamayacak oldu ki bana dönüp "Kullanan nasıl kullanıyorsa sen de o şekilde kullanacaksın" dedi. Şimdi sevgili okurlarımız diyecek ki babanız böyle bir basit söylem için niye 10 ay bekledi? Çünkü babam bir küçük söylemle iki büyük ders vermek istemişti bana: Bunlardan birincisi sabırlı olma-

yı öğrenmek. İkincisi, şartlar ne olursa olsun insanoğlunun istedikten sonra yapamayacağı hiçbir şeyin olmadığı. İşte ben bu küçük hikayeyle, yaklaşık 15 yıldır kendime bir hayat yarattım. Yörüngemin bu iki söylem altından başka diyarlara hareket etmesine izin vermiyorum. Bu noktada öz denetimin de çok önemli olduğuna inananlardanım. Gençlere en büyük tavsiyem; kendilerini çok iyi tanımaları yönünde olacaktır. Çünkü yapmış olduğum araştırmalar ve sahip olduğum eğitim tecrübeleri göstermektedir ki; "insanların ama özellikle gençlerin en az zaman ayırdıkları olgu, kendi iç sesleri". Boş zamanının tamamını teknolojik donatılara ayıran gençler, aslında kendileri için çok da büyük değerler yaratmıyorlar. Gerçek değer, kişinin entelektüel sermayesine yapacağı yatırımlarda gizlidir. Bu da kendine zaman ayırmakla ortaya çıkabilecek bir güç.

Genç girişimcilerin izlemesi gereken yol haritası nasıl olmalıdır?

Kesinlikle ama kesinlikle girişimciliğin önemli bir kariyer seçeneği olduğunu içselleştirmeyle başlamalı herşey. Çünkü günümüzde girişimcilik sadece en son ve zor durumda başvurulacak bir çaresizlik mekanizması değil; kişinin zihni gücünü ve kapasitesini zorlayarak rasyonel ve karlı bir faaliyet geliştirme sürecidir. Bu noktada gençler de dahil olmak üzere tüm girişimci adaylarının "iş planlarını" hazırlayabilecekleri kapasiteye ulaşmaları gerekmektedir. Sahip olunan iş fikrinin yol göstericisi ve hata bulucusu olan iş planı aslında başarının da püf noktasını teşkil etmektedir. Bugün hangi ölçekte bir girişimcilik faaliyeti gerçekleştirilmek istenirse istensin; atılması gereken ilk adım iş planı hazırlamak olmalıdır. Hatta hali hazırda uzun zamandan beri bir girişimcilik faaliyeti yürüten ancak iş planına sahip olmayanların da bir an evvel geçmiş zaman deneyimlerini gelecekteki hedefleriyle özdeşleştirecek iş planlarını hayata geçirmelidirler. Etkili bir iş planında en genel hatlarıyla kendinizin ve işletmenizin tanıtımı, piyasa araştırması, pazarlama aktivite planı, üretim planı, yönetim planı ve finansal plan yer almaktadır. Soyutu somuta indirgeyebilecek kadar büyük bir manevra kabiliyetine sahip bir iş planı geliştirmek için bu alanda (girişimcilik ve iş planı) yazılmış bilimsel eserlerin okunması ve Türkiye'de farklı kurumlar tarafından yıl içerisinde çeşitli dönemlerde verilen "Uygulamalı Girişimcilik" eğitimlerine katılınması genç girişimciler açısından büyük fayda sağlayacaktır.

Kitap yazarken konularınızı neye göre belirlediğinizi bizimle paylaşır mısınız?

Kitaplarımı yazarken konularımı sorun çözümü yaklaşımından hareket ederek tespit ettiğimi söyleyebilirim. Toplumun önemli kesimini ilgilendiren sorunlar, her zaman dikkatimi çekmiştir. Bu sorunları farklı yönleriy-

le incelemenin ve çözümüne yönelik gerçekçi öneriler geliştirmenin akademisyenlerin en önemli görevlerinden biri olduğunu düşünmekteyim. Özellikle gençlerin işsizliğine yönelik yazmış olduğum kitabın akademik hayatımda bir dönüm noktası olduğunu söyleyebilirim. Kitap, dünyadaki ve Türkiye'deki genç işsizlik sorununu neden-sonuç ilişkisi içerisinde karşılaştırmalı bir şekilde incelemektedir. Keza, Osmanlı'dan günümüze İstanbul'da ulaşım gelişmelerini ve sorunlarını değerlendiren kitabım da özellikle çözüm önerileri ile bugüne değin büyük ses getirmiştir diyebilirim.

Öğreten ve öğrenen arasında nasıl bir bağ kurulmalıdır?

Her iki olgunun da ortak noktasının "öğrenme" olduğunu ve öğrenmenin de kişilerin bilgi, birikim, davranış ve tutumlarındaki belirgin farklılaşmalar olduğunu göz önünde bulundurursak, "gönül gücü"nün devreye girmesi gerektiğinden bahsedebilirim. Kişilerin fiziki ya da zihni güçleri ne kadar güçlü olursa olsun öğretmeye ya da öğrenmeye ilişkin gönül güçleri yetersiz ise sağlıklı bir bağlantının varlığından bahsetmek güçleşecektir. Bu minvalde, öğreten kişi, işini adeta aşkla yapmalıdır. Kendisinden bir şeyler öğrenmek için gelen bir insanın, aslında sadece tek bir birey olmadığını; kişisel öğrenmenin nihayetinde topluma yayılan bir süreç olduğunu içselleştirmesi gerekmektedir. Dolayısıyla yaptığı işin kutsallığına inanmalıdır. Öğrenenlerin de mutlaka ama mutlaka eğitim ortamlarında sadece fiziksel olarak değil, gönül güçleriyle bulunuyor olmaları gerekmektedir. Etkin bir katılım sürecinin olmazsa olmazı kişinin tüm varlığıyla eğitimi içselleştirebilmesidir.

Bir kişinin kariyer rehberi siz olsaydınız iş hayatını şekillendirirken nelere dikkat ederdiniz?

Kariyer rehberliği, profesyonel bir yol göstericiliğidir. Profesyonellikte kişinin hedef uzmanlık alanına önem vermek gerekmektedir. Bu noktada kişinin almış olduğu eğitim, birincil öncelik olmalıdır. O güne kadar almış olduğu eğitim çerçevesinde biriktirdiği entelektüel bilgi, onun gelecekteki başarısını büyük oranda etkileyecektir. Ayrıca, günümüzde resmin bir bölümünü detaylı olarak gören "specialist"lerden ziyade; resmin bütününü ana hatlarıyla gören "generalist"lere duyulan ihtiyaç sürekli olarak artış göstermektedir. Dolayısıyla kişinin fonksiyonel esneklik kapasitesini artıracak eğitim ya da uygulamaların tespit edilmesi gerekmektedir. Bunun yanında kişinin genetik kodlarının da çözümlenmesi gerektiği taraftarıyım. Yani kişinin genetik kodları, onun girişimci mi, ücretli mi; kamu çalışanı mı özel sektör çalışanı mı olması gerektiğine dair bazı ipuçları verecektir. Bu ipuçlarının doğru tespit edilmesi ve bu tespitlerin



üzerine kariyer rehberliği yapılmasının isabetli olacağı görüşündeyim.

Katılımcı olduğunuz bir seminerde girişimciliğe verdiğiniz değer gözle görülebilecek cinstendi. Ülke kalkınmasında girişimcilerin önemini açıklar mısınız?

Girişimcilik, ilk insanlık tarihinden beri var olan bir olgu kuşkusuz. Dolayısıyla bugün olduğu gibi tarihin her döneminde kendine yer bulmuş ve bundan sonra da bulacak bir değerler kültürü. Ancak özellikle 2008 Küresel Finans Krizi ve bu krizin etkilerini ağırlıklı olarak reel sektörde göstermiş olması, tüm dünyada olduğu gibi Türkiye'de de girişimcilik kültürünün yaygınlaşmasında ve buna ilişkin desteklerin artırılmasında büyük rol oynamıştır. Krizden çıkış yollarından bir tanesinin hatta belki de en önemlisinin kişilerin girişimcilik kapasitelerinde gerçekleştirilecek olan artışlar olduğu konusunda hemfikir olunmuştur. Bununla birlikte, Türkiye'de girişimci faaliyetlerin artırılması ve geliştirilmesine yönelik destek ve teşvikler 1980'li yıllardan itibaren uygulanmaya başlanmış, 1990'lı yıllarda ivme kazanmış ve 2000'li yıllarda önemli bir düzeye ulaşmıştır. Bugün Türkiye'de ilk defa girişimci faaliyet gerçekleştireceklerden tutun da, sahip olduğu girişimcilik kapasitelerini daha inovatif değişkenlerle birlikte büyük yatırımlara dönüştürmek isteyenlere kadar önemli destek mekanizmaları bulunmaktadır. Şüphesiz girişimcilik kapasitesinin artması, Türkiye'de işgücü piyasalarının daha sağlıklı ve kuvvetli bir yapıya bürünmesinde önemli rol oynayacaktır. Özellikle 2023 hedefleri göz önüne alındığında (istihdam oranının %55'e yükseltilmesi, işsizlik oranının %5'e düşürülmesi) Türkiye'nin girişimcilik olgusuna bugün olduğundan daha da fazla önem vermesi gerektiğini düşünmekteyim.

Üniversitede girişimcilik ile ilgili ne gibi faaliyetlerde bulunuyorsunuz?

İstanbul Üniversitesi, Türkiye'nin hatta dünyanın en köklü üniversitelerinden biri olarak, şüphesiz ki Türkiye'de akıllı

işletmelerin ve girişimcilerin sayısının artmasında büyük rol oynamaktadır. Şahsım olarak, girişim gönüllüsü eğitimli gençlerimizin daha akıllı rotalarla ve sağlıklı iş planlarıyla hareket edebilmelerine katkı sağlamaya çalışmaktayım. Bu noktada, bir yandan lisans son sınıf öğrencilerimize yönelik müfredat dahilinde verilen "Uygulamalı Girişimcilik" derslerini yürütmekte; öte yandan da İktisat Fakültemizin bünyesinde yer alan "Liderler Kulubü"nün danışmanı olarak özellikle girişimciliğin modern, bilimsel ve akıllı yüzünün daha iyi anlaşılabilmesi amacıyla her biri girişimcilik alanında uzman akademisyen, başarılı girişimci ya da mentörlerin de katılımıyla konferanslar, paneller ya da seminerler düzenlemekteyim. Bu noktada gençlere tavsiyem, okudukları Fakültelerin bünyelerinde yer alan kulüplere üye olmaları hususunda olacaktır. Kulüp üyeliklerinin, onların kişisel gelişimlerinde ve kariyer beklentilerinde tahminlerinin de ötesinde faydaları olduğunu görmekteyim. Özellikle bir network toplumu içerisinde yaşadığımızı düşündüğümüzde, bu durumun çok kabul edilebilir olduğunu söylemek isterim.

Üniversitelerde ve Teknoparklarda girişimcilere ne tür destekler verilmektedir?

Öncelikle günümüzde gelinen noktada girişimcilere yönelik destek ağının oldukça gelişmiş olduğunu söylemekte fayda var. Bugün KOBİ'lere yönelik olarak TÜBİTAK, Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı, Kalkınma Ajansları, Türkiye Kalkınma Bankası, KOSGEB, Hazine Müsteşarlığı, Dış Ticaret Müsteşarlığı, Avrupa Birliği ve Dünya Bankası gibi kuruluşların tamamı önemli destekler sağlamakta. Girişimcinin de sahip olduğu iş fikrinin bu desteklerden hangisine başvurmasının daha rasyonel olacağını kestirmesi gerekir. Şüphesiz Üniversiteler ve Teknoparklar da girişimcilere yönelik önemli bir destek sahası oluşturmaktadır. Teknoloji geliştirme üssü olarak açıklayabileceğimiz Teknoparklar, hem küçük girişimcilere hem de büyük sermayedarlara kapılarını açmış durumdadır.

Üniversitelerin akademik bilgileri ile sanayiyi bir araya getirme amacı güden Teknoparklar, girişimcilere fiziksel alan sağlamanın yanında potansiyellerini geliştirmelerini destekleyecek hizmet ve faydayı da sunmaktadır. Temel amaçları, kolay ticarileşebilecek ürün ya da hizmetlerin oluşmasına destek olarak bunları piyasaya arz etmektir. Şüphesiz ki bütün teknoparkların kendilerine ait başvuru profilleri ve prosedürleri bulunmaktadır. Öncelikli beklentileri arasında başvuru yapan kişi ya da firmanın teknoloji üretiyor ya da belirli bir teknoloji üzerinde AR-GE faaliyetlerinde bulunuyor olması gelmektedir. Teknoparklar, sağladığı vergi teşvikleri ve iş fikrinin gelişim süreçlerinde ihtiyaç duyulan altyapı destekleri ile birlikte büyük bir yol göstericilik yapmaktadır.

Bir yatırımcı olsanız en çok hangi projeler önceliğiniz olurdu? Nedenini açıklar mısınız?

Bir yatırımcı olsa idim, proje önceliklerimi iş planlarının rasyonelliğine göre karar verirdim. Kuşkusuz bugün dünyanın rotası, inovatif değeri yüksek, katma değer yaratan ve ağırlıklı olarak niş alanlara yönelen ürün ya da hizmetlerin oluşturulmasına yönelik. Ancak Türkiye'nin kendi şartları da göz önünde bulundurulduğunda bütün iş fikirlerinin bu doğrultuda çıkmasını beklemenin de bu ülkenin fertlerine karşı yapılacak bir haksızlık olacağı fikrindeyim. Bu noktada geleneksel girişimcilik kapasitelerinin de güçlü iş planlarıyla farklılık yaratabilecekleri ve müşterileri için ekstra değerler sunabilecekleri kanaatindeyim. Yeter ki, sahip oldukları iş fikrinin misyon ve vizyonunu tanıyan ve tanıtabilen, hedef pazarını ve müşterilerini iyi araştırabilen, rekabet analizini profesyonel yapabilen, pazarlama aktivite ve satış planlarını rasyonalize eden, yönetim ve iş akış süreçlerini tematize edebilen ve finansal analizini kavrayabilen işletmecilerimiz olsun.

Yeni mezun olacak öğrencilere kariyer, akademik ve girişimcilik alanında tavsiyeleriniz nelerdir?

Yeni mezun olacak öğrencilere en büyük tavsiyem öncelikle kendilerini yeterince tanımaları hususunda olacaktır. Güçlü ve zayıf yönlerini çok iyi bilen bir kişinin eşanlı olarak piyasadaki kariyer seçenekleri hakkında da detaylı bir bilgiye sahip olması gerekmektedir. İçinde yaşadığımız hayatın kişiye sunabilecekleri, kişinin kendisini ve hayatı ne kadar analiz edebildiğine ve anlayabildiğine bağlıdır aslında. Sonuç olarak, hayatın içerisindeki kariyer seçenekleri bellidir. Kişi; ya akademisyen ya özel sektör çalışanı ya kamu çalışanı olacak yahut akademisyenlik, siyasi kariyer ya da sivil toplum gönüllüsü olarak kariyerine devam edecektir. Tam da bu noktada girişimciliğin de en az yukarıda ifade edilen tercihler kadar önemli bir kariyer seçeneği olduğunu söylemek gerekmektedir. Önemli olan bunlardan hangisinin kişinin kimyasına uygun olduğudur. Bunun dışında ilgili kariyerin hayata geçirilmesi hususunda yapılması gerekenler mutlaka ama mutlaka yazıya dökülmelidir. Yazıya dökülmeyen hedeflerin çok da gerçekçi olmadığını düşünüyorum. Kariyer hedefleri kişiyi rahatsız etmelidir, onun canını sıkmalıdır, yapması gerekenleri ona sürekli hatırlatmalıdır. Ancak o zaman gerçekçi bir öz benlik yönetiminin yapılacağını savunuyorum.

www.stepdergisi.com





E-dergi olarak yayınlanan dergimize ulaşmak çok kolay..

Gerçek başarı hikayeleri ve daha fazlası bir tık ötenizde..

 stepdergisi

 stepdergisi